Sprzedawca SPÓŁDZIELCZY

Rok III — Warszawa, marzec 1939 r. — Nr 3

TREŚĆ

WYDAWNICTWO „SPOŁEM" ZWIĄZKU SPÓŁDZIELNI SPOŻYWCÓW R. P. w WARSZAWIE

Za najniebezpieczniejszego wroga Polski uważał Mielczarski Niemcy, drżał na samą myśl, że mogą one zwyciężyć i objąć całą Polskę swoją ekspansją przemysłową; stalibyśmy się wówczas parobkami pruskimi — mówił. Od dawna widział, jak nasz bilans handlowy z Niemcami układa się coraz ujemniej i bolał nad tym, że Hamburg coraz silniej zagarnia w swoje ręce nasze stosunki handlowe ze światem, monopolizuje nasz eksport i import z niezmiernymi stratami dla przyszłości rozwoju gospodarczego Polski. W 1913 r. Mielczarski uważał za największy swój triumf, że zdołał nawiązać bezpośrednie stosunki ze Szkocją dla sprowadzenia śledzi; wielka była radość w gmachu Związku na Mokotowie, gdy nadszedł pierwszy transport 400 beczek śledzi sprowadzony wprost od szkockich rybaków via Gdańsk; okazało się, że osiągnęliśmy najniższe ceny i stowarzyszenia nasze mogły konkurować z największymi specjalistami od śledzi. Na wiosnę 1914 r. Mielczarski wyjechał za granicę wyłącznie w tym celu, ażeby wynaleźć możność sprowadzania potrzebnych Związkowi artykułów kolonialnych z pominięciem firm niemieck.; nawiązał bezpośrednie stosunki; suszone owoce połudn., śliwki, orzechy, migdały, różne korzenie i ziela mieliśmy otrzymywać wprost z południa: Besarabii, Turcji, Grecji, Włoch. Na artykuły pochodzące z Azji południowej wynalazł jakiś dom handlowy w Szwajcarii. Cieszył się gdy nadeszły piersze partie pieprzu i cynamonu nabyte bez pośrednictwa Hamburga, a w sierpniu spodziewał się otrzymać w taki sam sposób pierwszy transport ryżu; dwa wagony kazał skierować wprost do Zagłębia Dąbrowskiego drogą wodną, ażeby przewóz dla istniejącego tam oddziału Związku wypadł taniej; były już one pod Mysłowicami, gdy zagarnęły je wojska niemieckie wkraczające do Kongresówki.

Tak oto ten wątły fizycznie, ale niezmiernie silny duchem kooperatysta, zabiegając o kupno soli i pieprzu, myślał o wyzwoleniu ludu polskiego i zapewnieniu Polsce potęgi.

W pojęciu Mielczarskiego niepodległość Polski niewiele byłaby warta, gdyby nie miała silnej podstawy w zjednoczonych ziemiach polskich i niezależności gospodarczej. Dlatego musimy posiadać własne wybrzeże morskie i port w Gdańsku, ujściu Wisły, by mieć zapewnioną wolność utrzymywania stosunków handlowych z całym światem bez pośrednictwa niemieckiego.

Prof. St. Wojciechowski — Romuald Mielczarski

Sprzedawca

SPÓŁDZIELCZY

Rok III — Warszawa, marzec 1939 r. — Nr 3

W ROCZNICĘ

Doktryna spółdzielcza w dzisiejszej swej postaci nie jest bynajmniej wynalazkiem jednej czy kilku genialnych głów, lecz zbiorowym rezultatem prób, usiłowań i doświadczeń powstających żywiołowo stowarzyszeń spożywców. Bardziej od innych doktryn kooperacja zawdzięcza swoją treść dzisiejszą dawnym klęskom i niepowodzeniom.

Jaka jest istotna treść kooperacji? Kooperacja twierdzi, że jakkolwiek to może się wydawać na pierwszy rzut oka bardzo dziwne, istnienie kapitalizmu jest całkowicie w ręku spożywców i że ten niesprawiedliwy ustrój może być stopniowo wyparty przez ustrój spółdzielczy, byleby tylko spożywcy, zrzeszając się w stowarzyszenia spożywców, ujęli w swoje ręce wymianę i produkcję. Jeżeli się pomyśli o bankach, rozporządzających olbrzymimi kapitałami, o kopalniach, hutach i fabrykach, wreszcie o wielkich składach towarów, pozostających w rozporządzeniu kapitalizmu, myśl spółdzielcza wydaje się wprost wariactwem. A jednak, jak życie pokazało i pokazuje, ta myśl wariacka jest najpewniejszą drogą do wyzwolenia się od kapitalizmu. Kapitalizm posiada w istocie przerażająco wielkie środki w porównaniu ze spożywcą. Jest to olbrzymi Goliat zestawiony z mizernym Dawidem. Należy sobie jednak uprzytomnić, że całe to bogactwo, jakim rozporządza kapitał, nie jest niczym innym jak nagromadzonym zyskiem.

Niech tylko spożywcy, organizując się we własne stowarzyszenia, krok za krokiem pozbawiają kapitał zysku i niech tylko zysk ten zamienią na kapitał wspólny, a stosunek sił zmieniać się będzie z dnia na dzień na korzyść spożywców. Kapitalizmowi będzie ubywało terenu, a przybywać go będzie kooperacji. Tak właśnie czynią stowarzyszenia spożywców. Spożywcy jednej miejscowości łączą się w stowarzyszenia i rozpoczynają od założenia sklepu czy sklepów detalicznych. Stowarzyszenie osiąga zyski,

które poprzednio szły do kieszeni sklepikarzy. Zyski te częściowo przekształcają się na kapitał wspólny, pomnażają środki obrotowe stowarzyszenia, co mu pozwala stopniowo zaspokajać coraz większy zakres potrzeb swoich członków i tym samym powiększać rozmiary wspólnej nadwyżki. Dla wzmocnienia swoich środków obrotowych stowarzyszenie przyjmuje wkłady od swych członków. Wkłady te poprzednio zasilały banki prywatne obecnie zaś wzmacniają pozycję spożywców. Opanowawszy w pewnym zakresie wymianę lokalną, stowarzyszenie przystępuje do zorganizowania produkcji o charakterze lokalnym. I znów zyski, osiągane poprzednio przez kapitał przemysłowy, pozostają w stowarzyszeniu. Rozrzucone po kraju stowarzyszenia spożywców łączą się w jeden związek krajowy w celu prowadzenia hurtu, importu a później i produkcji, bankowości i ubezpieczeń. I znowu dodatkowe zyski, które poprzednio wzmacniały hurtowników, importerów, przemysłowców, banki i prywatne ubezpieczenia, przechodzą na wspólną własność zorganizowanych spożywców.

Jeżeli w wyobraźni przedłużymy tę powolną ewolucję, to u krańca drogi ujrzymy Rzeczpospolitą Spółdzielczą, nowy ustrój, w którym cała działalność gospodarcza zamiast na zysk będzie obliczona na zaspokojenie potrzeb społecznych.

ROMUALD MIELCZARSKI — „PISMA“

Drogowskazy

Postawione na rozstajach wskazują drogę. Dla ludzi miejscowych zbyteczne, bo znane im są przecież dokładnie wszystkie kierunki rozbiegających się do pobliskich osiedli dróg i odległości do nich. Dla tych jednakże, co daleką odbywają drogę i przychodzą z innych, dalszych stron, bardzo są przydatni ci niemi informatorzy.

W życiu z dnia na dzień, w kolisku znanych nam dokładnie spraw codziennych, żyjemy więcej instynktem niż zastanowieniem, — odruchem lub przyzwyczajeniem. Nikt o drogę nie pyta, każdy idzie jak mu wygodnie, nieraz dla oszczędności czasu—biegnącą przez pole sąsiada boczną i krętą ścieżką. Gdy jednakże wyruszymy w jakąś dalszą drogę myślową, mimo woli zaczynamy rozglądać się po rozdrożach życia za jakimś pewnym drogowskazem.

Przed pracownikiem i działaczem spółdzielczym mogą powstać niekiedy zwątpienia co do prawidłowości obranego kierunku lub osiągalności celu ostatecznego spółdzielczości. Droga mu się wówczas dłuży, utrudzenie jest wielkie i niejeden chciałby ujrzeć choćby oczami duszy tę chwilę, ten dzień wyśniony, gdy ideały spółdzielcze zostaną w pełni zrealizowane i staną się wiarą nie szczupłej garstki tylko, jak dzisiaj, lecz społeczności całej. I w chwilach takich chciałby się zorientować i upewnić, czy

Kooperacja nie odkłada przebudowy społecznej do czasów przyszłych i nie uzależnia jej od jakiegoś przewrotu, który ma rozsypać w proch kapitalizm. Kooperatyści nie śpiewają: „My nowe życie stworzymy sami”, lecz tworzą to nowe życie dziś, zaraz.
R. Mielczarski

aby w dążeniu do tego celu nie mylił drogi, czy kroczy we właściwym kierunku.

A gdzież szukać spółdzielczych drogowskazów?

Stoją one wyryte w naszych spółdzielczych książkach i broszurach, w naszych pismach i ulotkach.

Są zebrane w zasadach i radach Pionierów Roczdelskich będących podwaliną ruchu spółdzielczego. W chwilach zwątpień i rozterek patrzymy na nie jak wędrowiec na niemylne drogowskazy, wskazujące nam właściwy kierunek w działalności spółdzielczej.

Z tych rad i zasad wymieńmy te, które w naszej praktyce życiowej są najważniejsze i najwymowniejsze. Oto one:

Systematycznie kontroluj rachunki (bo gospodarujesz groszem publicznym).

Pilnuj spraw pieniężnych i karz surowo sprzeniewierzenia, (bo bezkarność rodzi naśladowców).

Nie bój się jawności i nikomu nie schlebiaj, (bo naszym hasłem jest walka z otwartą przyłbicą).

Prowadź w sklepach spółdzielczych tylko towary pierwszej jakości, (bo zły towar to oszustwo).

Na kierowników wybieraj ludzi, którym ufasz, (bo bez zaufania nie ma szczerości i przyjaźni).

Prawość, wiedza i zdolności niechaj wysuwają ludzi w naszym ruchu, a nie pieniądz lub protekcja, (bo w ten sposób spółdzielczość stanie się zbiorowiskiem ludzi najlepszych).

Część nadwyżek przeznaczaj na kształcenie członków spółdzielni, (bo brak uświadomienia i ciemnota, to największy nasz wróg).

Nie wpuszczaj do spółdzielni polityki, (bo zamiast jednoczyć, różni ona ludzi między sobą).

Czy możemy wątpić, że idąc za tymi drogowskazami dojdziemy do upragnionego celu? Czy kraina, w której ludzie zasadami tymi kierować się będą, warta jest naszych wytrwałych dążeń i wysiłków?

Osądźcie sami.

Gdy więc ogarnia nas zwątpienie, a rzeczywistość obecna wydaje się szarą i niepociągającą, spójrzmy wówczas na te spółdzielcze drogowskazy. W nich szukajmy otuchy i wytrwałości do przezwyciężenia spotykanych na drodze przeszkód i trudności.

Wychowywanie personelu pomocniczego

Prawie wszystkie spółdzielnie miejskie zatrudniają w swych sklepach poza kierownikiem sklepu (sklepowym lub sklepową) jeszcze i personel pomocniczy, tak zwane pomoce sklepowe, a bardzo często również i praktykantów. Jak się układa wzajemny stosunek między kierownikiem sklepu a personelem pomocniczym, a jak powinien, oto zagadnienie, które pragniemy naświetlić.

Kierownik czy kierowniczka sklepu z racji swego stanowiska a także moralnej i materialnej odpowiedzialności za całość powierzonego sobie przez spółdzielnię majątku oraz ze względu na rozwój sklepu, jest i musi być bezpośrednim przełożonym personelu pomocniczego.

Aby jednak kierownik sklepu mógł mądrze i celowo kierować przydzielonym mu do pomocy personelem, musi sam posiadać odpowiednie kwalifikacje, uprawniające go do trudnej i odpowiedzialnej roli zwierzchnika i wychowawcy.

Oprócz wartości natury moralnej, jak uczciwość i obowiązkowość w pracy, musi on nadto posiadać znajomość asortymentu towarów prowadzonych w sklepie, umiejętność organizacji sprzedaży, sprawnej obsługi, szybkiego

---

Kooperacja, to wyraz utęsknień świata pracy za nowym ładem społecznym, opartym na braterstwie i sprawiedliwości.

R. Mielczarski

liczenia, należytego przechowywania towarów, dobrego pakowania.

Kierownik sklepu będący sam fachowcem z pewnością nie poprzestanie na tym, aby personel pomocniczy pełnił w sklepie rolę „popychadeł", lecz będzie dokładał wszelkich starań, aby sobie wyszkolić prawdziwą pomoc, która by mu rzeczywiście pomagała w jego trudnej i odpowiedzialnej pracy.

Musimy sobie zdać sprawę z tego, że nawet człowiek posiadający teoretyczne wiadomości z dziedziny handlu i organizacji sklepu może nie mieć umiejętności kwalifikujących go jako dobrego sprzedawcę.

Dlatego też, bez względu na posiadane wiadomości teoretyczne, każdy praktykant w sklepie powinien swą pracę rozpocząć od wdrożenia się do utrzymywania czystości i porządku w sklepie. Następnie idzie umiejętność biegłego orientowania się w wadze: stołowej zwykłej lub uchylnej oraz dziesiętnej. Wówczas może już praktykant brać czynny udział w obsłudze kupujących, np. rozważać i przygotowywać na zapas te artykuły codziennego użytku, które są sprzedawane często i w jednostkach wagi niejako typowych, jak ćwierć, pół i 1 kg cukru czy $^1/_2$, jeden, dwa, trzy kg mąki itp.

Takie przygotowanie sobie zapasu odważonych i opakowanych (w torebkach) towarów, zwłaszcza przed dniem wzmożonego ruchu, znakomicie ułatwia ekspedycję, a zarazem daje możność w czasie spokojnym i pod okiem kierownika sklepu dokładnego odważania towarów.

Dopiero obeznanego całkowicie z ważeniem i asortymentem towarów praktykanta można zacząć traktować, jako początkującego ekspedienta. Należy jednak zwracać pilną uwagę na prawidłowość podawanych przez niego kupującym cen oraz z zasady sprawdzać tak zwane „zliczenia", to jest sumowanie na kartkach, jakie się stosuje przy zakupie przez jednego klienta kilku czy kilkunastu artykułów jednorazowo. Podkreślam, że przy wzmożonym ruchu i gorączkowej pracy nadzwyczaj często zdarzają się błędy w sumowaniu omawianych zliczeń, co zarówno przy omyłce na korzyść, jak i niekorzyść sklepu, daje bardzo ujemne rezultaty; w pierwszym bowiem wypadku wywołuje nieufność kupujących, w drugim zaś może się stać powodem niedopuszczalnego manka.

Pamiętajmy jednak, że ciągła wątpliwość ze strony kierownictwa sklepu, czy dany praktykant posiada już dostateczne przygotowanie do funkcji ekspedienta, sprawia to, że praktykant czy praktykantka nigdy nie wyzbędzie się pewnego rodzaju tremy, jaką niewątpliwie odczuwa wiele osób, gdy stanąwszy po „tamtej" stronie lady muszą się spotkać oko w oko z klientem.

Zdaję sobie sprawę, że artykułem tym nie wyczerpałem całości zagadnień wiążących się z kwestią stosunku personelu kierowniczego do pomocniczego zatrudnionego w sklepie spółdzielczym. Jako zasadę ogólną można by wysunąć wskazanie: kierownictwo sklepu winno traktować personel pomocniczy z życzliwą koleżeńskością, nie zapominając jednak, że często dla dobra tych młodych kolegów trzeba umieć również być wymagającym wychowawcą.

A. Lewanowicz

Drobiazgiem zyskujemy sympatię

Przypomnijmy sobie z lat dziecinnych, jak to byliśmy szczęśliwi, gdy ofiarowywano nam przy zakupach w sklepie jakieś puste pudełka. Mogliśmy tam ułożyć różne nasze dziecinne drobiazgi i później gdy matka znowu posyłała nas

Komu na sercu wielkość naszego ruchu, kto widzi w nim wielką dźwignię wyzwolenia klas pracujących, ten musi stać murem za zasadą bezpartyjności naszego ruchu.

R. Mielczarski

do sklepu po sprawunki, biegliśmy zawsze tam, gdzie nas takim oto drobiazgiem obdarowano.

Nawet starsi, a więc nasi członkowie, chętnie kupują tam, gdzie im się w tej formie uprzejmość okazuje. Drobnostką taką, jaką jest niepotrzebny nam kartonik lub pudełko, zyskujemy zadowolenie kupującego i pomnażamy w ten sposób obroty sklepu.

Zwłaszcza dzieciom można sprawić wielką radość małym pudełeczkiem. A więc nigdy nie należy wyrzucać żadnych próżnych pudełek, lecz używać je jako nic nie kosztujący środek propagandy gospodarczej.

Na rozstajnych drogach

I. UCIECZKA

— A ja mówię, że tak ci będzie lepiej. Uciułałaś sobie trochę grosza, to możesz już teraz pójść na swoje. W spółdzielni wyuczyłaś się handlu, wiesz teraz, co do czego i jak, to i nie powinnaś już dłużej tam siedzieć.

— Ale kiedy, wuju, ja się już tak przyzwyczaiłam do spółdzielni, że nie wyobrażam wprost sobie, jak bym mogła gdzie indziej pracować. Przy tym zakładanie własnego sklepu to mi się wydaje tak jakoś z mojej strony trochę nieładne. W każdym razie tutaj, w tym mieście, ja za nic własnego sklepu bym nie otworzyła. Bo jakże to? Robić konkurencję spółdzielni, w której tyle lat pracowałam? Tyle się tutaj mówiło o spółdzielczości i zwalczaniu prywatnego pośrednictwa — i naraz ja miałabym stanąć w szeregach tych, z którymi spółdzielnia walczy? Toć to wyglądało by na zdradę. O nie, za nic na świecie.

— A kto ci mówi, żeby zaraz tutaj, w tym samym mieście sklep otwierać; można przecież gdzie indziej, tam gdzie nie ma spółdzielni. Ot, choćby w sąsiednim miasteczku jest akurat sklep spożywczy do sprzedania, nawet niedrogo chcą. Jak ci zabraknie pieniędzy, to ja pożyczę.

— Nie namyślaj się długo, dorzuciła matka, bo taka okazja to może się nie prędko zdarzyć. Wuj dobrze radzi. Co tam wysiedzisz w tej spółdzielni. A tu na swoim można się dorobić grubszego grosza. Może i za mąż prędzej wyjdziesz, gdy będziesz miała swój sklep. Powinnaś być wdzięczna wujowi, że chce ci dopomóc do kariery i zaofiarował się z pożyczką.

— Ale jak to można tak sklep kupić? Trzeba tam pojechać i zobaczyć, jak to tam jest, a ja nie mam czasu, — przecież cały dzień mam zajęty w spółdzielni.

— Już ja ci to wszystko załatwię, — pojadę i sklep zadatkuję.

— Ale jak tu znowu tak ni z tego ni z owego wymówić pracę w spółdzielni? Przecież oni muszą sobie wpierw kogoś na moje miejsce znaleźć.

— O to się nie martw! Znajdą sobie, znajdą, dzisiaj jest dużo ludzi bez pracy. Zresztą do miesiąca możesz jeszcze pobyć.

Oj, jakże ciężko było zdecydować się. W spółdzielni pracowała już od lat blisko dziesięciu. Dzięki oszczędnemu życiu uciułała sobie nawet pewien fundusik, o którym myślała, że to będzie jej posag lub zabezpieczenie na starość. Ale za mąż dotychczas nie wyszła, nie trafiało się. Ten co ją chciał, był jej niemiły. A inni... Za jednego wyszłaby bez namysłu, ale cóż — on nie może się żenić bo jest biedny, mało zarabia. Ma w dodatku matkę i siostry na utrzymaniu. Może teraz ten sklep będzie mógł dać utrzymanie obojgu i przeszkoda do małżeństwa będzie usunięta.

Zdecydowała się. Tylko jak ona o tym powie zarządowi spółdzielni? Na samą myśl zarumieniła się ze wstydu.

Utożsamianie naszego ruchu z ruchem dążącym do wytworzenia prywatnego sklepikarstwa polskiego musiało by sprowadzić śmierć naszej kooperacji.

R. Mielczarski



Gospodarz spółdzielni, gdy mu o tym powiedziała, zdumiał się co niemiara i długą chwilę milczał zamyślony.

— No i cóż to pani robić zamierza? Ej, niech się pani zastanowi, bo głupstwo łatwo jest palnąć, tylko odrobić później jest nieraz bardzo trudno. Ja już coś niecoś słyszałem o pani projektach i bardzo ich nie pochwalam. Oj, żeby aby pani tego nie pożałowała. Tak ze spółdzielni na własny sklep, to nie zawsze dobrze. No, ale jak tam pani sobie uważa. Szkoda nam pani, że pani nas opuszcza i jeszcze może będzie kiedyś z nami konkurować i walkę ze spółdzielczością prowadzić.

— Trudno, powiedziała, teraz już inaczej być nie może, a konkurować ze spółdzielnią na pewno nie będę.—Gdyby nie zadatek, pomyślała sobie, to jeszcze bym się cofnęła, ale wuj już zadatkował, i to grubszą sumę.

Po obliczeniu i zdaniu sklepu, gdy odbierała swoją kaucję, poprosiła o świadectwo.

A na cóż pani świadectwo, przecież pani idzie teraz na swoje. Ale tak, na wszelki wypadek to może pani ma i rację.

Rozstawała się ze spółdzielnią z prawdziwym żalem. Jakiś strach ją ogarnął przed niepewną przyszłością.

Po wyjściu z biura pobiegła do domu, jak szalona, tłumiąc bicie serca i łzy. Miała wrażenie, że popełniła coś niełandnego, czego musi się wstydzić a w przyszłości i żałować.

(d. c. n.) **K. Ś.**

GOSPODARKA SKLEPOWA

Przygotowanie sklepu do ruchu przedświątecznego

W gospodarstwach domowych zaczyna się gorączkowy ruch. Sprawy porządkowe nabierają specjalnego znaczenia i pochłaniają już niemal cały czas w czynnościach domowych. Mieszkania podlegają gruntownemu oczyszczeniu z brudu, kurzu i pajęczyny — czystość przenika do każdego kąta, a wszystkie przedmioty znajdujące się wewnątrz izb nabierają świeżego wyglądu.

Wszystko to wskazuje na zbliżanie się dni świątecznych, a równocześnie najpiękniejszej bodajże pory roku — wiosny. Obydwa te momenty mają dużo wspólnych cech i z jednakową siłą oddziaływują na psychikę człowieka, wywołując żywiołową chęć do życia i radości. Nowy nastrój stwarza nowe warunki bytowania, a wszystkie przedmioty, z jakimi codziennie się stykamy, i miejsca, w których przebywamy, przyoblekają się w nowe, uroczyste szaty.

Ulegając temu nastrojowi zajrzyjmy do naszych warsztatów pracy — do skle-

Kooperatyści skromnie twierdzą, że bez organizacji spożycia, bez potężnej kooperacji wszelkie mechaniczne upaństwowiania i umiastowiania będą tylko nową formą biurokracji.

R. Mielczarski

pów spółdzielczych, i jak w domu swoim, zacznijmy skrzętne porządkowanie. Przy tej okazji mamy możność przejrzeć posiadane towary i wynotować braki, aby w czasie pełnego ruchu świątecznego móc zaopatrzyć kupujących we wszystkie potrzebne im artykuły. Odświeżenie i wymycie lad sklepowych, półek oraz podłogi, jak również odkurzanie ścian nie może być w żadnym wypadku pominięte. Przecież w sklepie przebywamy większą część dnia i przyjmujemy gości-kupujących, a więc jak brudne i niechlujne mieszkanie, tak i zaniedbany sklep złe daje świadectwo o jego gospodarzu.

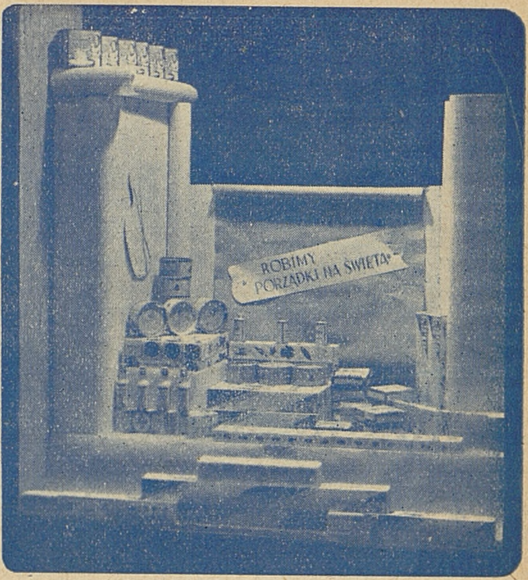
W czasie największego nasilenia ruchu przedświątecznego, gdy przez sklep przewijają się setki osób dziennie, gdy gospodynie rozgorączkowane przygotowaniami i porządkami domowymi przez szybkie załatwianie swoich sprawunków nie zawsze pamiętają o tym, co należy kupić, sklep musi być tak obstawiony towarami, aby każdy kupujący mógł bez długich namyślań szybko skompletować swoje zamówienie. Daje to również sprzedawcy łatwość sprawnego ekspediowania.

Pierwszy okres ruchu przedświątecznego w sklepie, to sprzedaż artykułów takich jak: mydło, bielnik, proszki do czyszczenia metali, płyn do szkła, płyn do odnawiania mebli, pasta i zaprawa do podłóg, ultramaryna, szczotki, szczoteczki i inne przedmioty gospodarstwa domowego. Należy więc te wszystkie artykuły zgrupować w jednym miejscu a na ścianach w sklepie wywiesić czytelnie napisane plakaty, zawierające wyszczególnienie wymienionych wyżej towarów z podaniem cen.

Drugi okres — to sprzedaż artykułów spożywczych, a następnie kosmetyków.

Kolejno dla każdej fazy, nie szczędząc wysiłku, trzeba odpowiednio przygotować swój sklep.

Przygotowania te i porządki nie mogą ograniczać się do wnętrza sklepu.



Wystawa sklepowa nabiera w tym okresie również specjalnie ważnego znaczenia, ona bowiem w znacznej mierze zadecyduje, jak licznie będzie odwiedzany nasz sklep.

Pomijając już kwestię czystości wystawy, co rozumie się samo przez się, wyłania się sprawa prawidłowego i estetycznego rozmieszczenia na niej towarów i stworzenia przyjemnej dla oka dekoracji.

Rozpatrzmy to zagadnienie z trzech punktów:

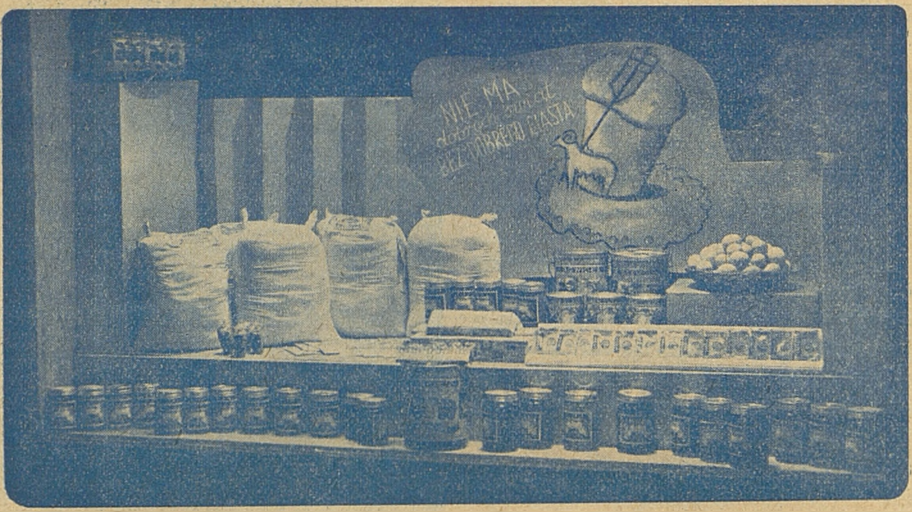
1. doboru towarów i ich rozmieszczenia,
2. zrobienia odpowiednich haseł i napisów,
3. powiązania w najbardziej artystyczny sposób symboliki z barwami dekoracji.

1. Na czas przedświąteczny wystawy okienne mogą zawierać grupy artykułów spożywczych lub chemicznych. Jeżeli wyjdziemy z założenia, że wystawa nasza ma pokazać konsumentowi wszystkie artykuły potrzebne do pieczenia ciasta, to trzeba na niej umieścić: mąkę,

---

Kooperatywa, kierowana ideą, jest niezdobytą twierdzą dla konkurencji, — kooperatywa czysto spekulacyjna jest najlichszym przedsiębiorstwem handlowym.

R. Mielczarski



zapachy do ciast, jaja, masło, rodzynki, śliwki, migdały, orzechy, marmolady i powidła, drożdże, korzenie itp.

Artykuły luzem (śliwki, rodzynki, migdały) wystawić tylko albo w małych skrzyneczkach, przykrywając je celofanem, albo na talerzykach odpowiednio udekorowanych, także je przykrywając. Nie można tych artykułów rozsypywać po wystawie i układać w różne gwiazdy lub koła, co często jest praktykowane przez nieświadomych dekoratorów.

Grupę osobną stanowią słodycze i owoce oraz surówki owocowe, inaczej zwane artykułami deserowymi. Skompletowanie takiej wystawy nie przedstawia żadnej trudności, bowiem asortyment wyrobów cukierniczych jest bardzo rozległy i łatwy do rozmieszczania.

Ostatnia grupa, to kosmetyki.

W pierwszym rzędzie powinno się wystawiać wody kolońskie i kwiatowe a do tego rozpylacze. Wiemy przecież, że urugi dzień świąt Wielkiejnocy — to „śmigus".

2. Dla nadania wystawie żywości można umieszczać na niej różne atrakcyjne napisy, układając je w formie haseł krótkich lub informacyj i przypomnień, co trzeba kupić na święta.

Podajemy kilka przykładów takich napisów: „Wesołego Alleluja", „Święta za pasem", „Spiżarnie dobrze zaopatrzyć", „Bez dobrego ciasta nie ma wesołych świąt", „Dla dorosłych dobre szynki — dla dzieci cukierki „Społem", „Śmigus - Dyngus". Hasła i napisy trzeba wypisywać bardzo czytelnie i kaligraficznie.

3. Ważnym czynnikiem dekoracyjnym jest kolor użyty do przybrania okna,

Pora, w której przypadają święta, sama podsuwa skalę barw. Natura oblekająca się w świeże i delikatne barwy zieleni, różu i bieli po prostu nakazuje stosować gamę tych właśnie kolorów. Tu nie będzie raził jakiś akcent mocniejszy, bardziej kolorowy. Za taki akcent służą nam właśnie napisy plakatowe. Dla urozmaicenia płaszczyzny dekorowanej papierem, koniecznym jest użycie symboliki świąt w postaci pisa-

Kooperatywa ubiegająca się za rozmaitością towarów, bez względu na istotne potrzeby stowarzyszonych, musi z konieczności nabrać charakteru przedsiębiorstwa spekulującego na obrót, a więc przestanie być kooperatywą. —

nek, baranków, zajączków, gałązek basiek itp. O sposobie ich wykonania mowa była już na łamach niniejszego pisma w N-rze 3 z 1938 roku.

Dla tych, którzy dopiero zaczęli prenumerować „Sprzedawcę“ w bieżącym roku, podajemy kilka właściwych zasad uplastycznienia symboliki.

Rysowanie różnych symboli świątecznych już dziś nigdzie nie jest stosowane, gdyż nie dawało ono należytego efektu. Obecnie powszechnie używane są wycinanki plastyczne. Na przykład obieramy sobie temat „Zajączek na wózku wiezie pisanki“. Wszystkie elementy wchodzące w skład tego rysunku powinny być wycięte z papieru i przypięte na widocznym miejscu wystawy. Przypuśćmy, że tło wystawy jest jasno seledynowe, kolor zajączka powinien być brązowy, oczki czerwone, pisanki czerwone, żółte, zielone i niebieskie — wózeczek z czarnych pasków. Rysunek powinien być jak najbardziej prosty. Wystrzegać się wycinania szczegółów, gdyż one są przykre dla oka. Wycinanka powinna nosić całkowity charakter wycinanki, żeby się czuło, że śmiało i w prostych liniach wycięliśmy nożyczkami sylwetkę zajączka. W rysunku chwytać tylko sam kształt przedmiotu — to wystarczy, aby każdy poznał, co dany rysunek przedstawia. W większych miastach można zaobserwować na wystawach sklepowych, które są urządane przez specjalistów dekoratorów, jak w prostych formach odtwarzana jest symbolika wielkanocna.

Zamieszczone dwie reprodukcje wystaw potwierdzą całkowicie słuszność naszych rozumowań i dadzą pojęcie, jak podejść do właściwego rozwiązania dekoracyjnego okna wystawowego w spółdzielni.

Na zakończenie chcemy dodać, że w oknie wystawowym dobrze są widziane zieleń i kwiaty, które jako uzupełnienienie podnoszą wygląd estetyczny.

Wszystko, cokolwiek układamy, przypinamy lub zawieszamy na wystawie sklepowej, powinno być świeże i czyste.

Tak urządzona dekoracja świąteczna daje maksimum gwarancji, że oknem spółdzielni każdy się zainteresuje, a co za tym idzie, wejdzie do sklepu i uczyni większy lub mniejszy zakup.

Zawińmy rękawy i przystąpmy do porządkowania naszego warsztatu pracy.

J. Herbst

PRODUKCJA SPÓŁDZIELCZA

Mydło benzynowe

Ropa naftowa dostarcza wiele cennych produktów, między innymi naftę i benzynę, które ze względu na swą powszechność uznać należy za wyjątkowo wartościowe.

Że benzyna jest używana przede wszystkim jako materiał pędny do silników, wiemy o tym wszyscy, dodać jednak trzeba, iż od początku swego odkrycia znalazła ona szerokie zastosowanie także i w pralniach chemicznych, a to dzięki zdolności zmywania tłuszczów z tkanin.

Do roku 1894-tego czyszczenie benzyną odbywało się sposobem prymitywnym, a dość kosztownym i niebezpiecznym: ubranie w miejscu splamionym było najpierw czyszczone benzyną przy pomocy szmatki, a następnie przechodziło parokrotną kąpiel w osobnych na-

Tam tylko kooperatywa zachowa swój właściwy charakter, gdzie każdy nowowprowadzony towar będzie odpowiadał istotnym potrzebom znacznej większości członków.

R. Mielczarski

czyniach z benzyną czystą tak długo, aż ślad plamy znikł zupełnie.

Benzyna raz użyta do takiej „kąpieli“ traciła w pewnym stopniu swą zdolność usuwania tłuszczów, co — oczywiście — czyniło taki zabieg nieekonomicznym.

Że ten sposób był niebezpieczny, rozwodzić się nie potrzeba, wszystkim bowiem jest znana łatwopalność benzyny.

Wyżej opisany sposób czyszczenia stosowany był do roku 1894-tego, w którym wynalezione zostało mydło rozpuszczalne w benzynie.

Fakt ten miał doniosłe znaczenie, gdyż dał początek produkcji mydła benzynowego, które nie tylko umożliwiło ekonomiczne i bezpieczne wywabianie plam, lecz również uprościło czynność prania w ogóle.

Jak bowiem wiemy, zabrudzenie bielizny zasadniczo wynika wskutek zatłuszczenia tkanek przez wydzieliny naskórka całego ciała, a nadto wskutek osadzenia się na tym tłuszczu — pyłu i kurzu, zawsze unoszącego się w mniejszych lub większych ilościach w naszym otoczeniu.

Powstająca z połączenia mydła z wodą piana wchłania przy praniu cząsteczki brudu z tkanek bielizny. Piana mydła nie jest jednak dość wnikliwa, dlatego też przez tarcie bielizny staramy się wydobyć brud jak najbardziej na powierzchnię tkanek. Tarcie to jest przy praniu czynnością wymagającą pewnej wprawy i wysiłku fizycznego, zwłaszcza, jeśli bielizna jest mocno przybrudzona. Obecnie, kiedy mamy mydło benzynowe, pranie — dla podkreślanej poprzednio własności benzyny — staje się znacznie ułatwione. Obecność benzyny przy praniu czyni zbędnymi dotychczasowe wysiłki, a daje gwarancję zupełnego oczyszczenia bielizny z wszelkich zanieczyszczeń tłuszczowych.

Dodać należy, że mydło benzynowe ma zastosowanie nie tylko przy praniu. W warsztatach mechanicznych, kopalniach, fabrykach itd., tam wszędzie, gdzie ubranie i ręce w pracy ulegają zabrudzeniu tłuszczami, olejami i smarami — mydło benzynowe oddaje nieocenione usługi.

Nadto należy jeszcze wspomnieć i o myciu bardzo zabrudzonych posadzek dębowych oraz linoleum, do których czyszczenia używa się szczotki, zmydlonej mydłem benzynowym.

Ważną zaletą mydła benzynowego poza jego zupełnie prostym sposobem użycia jest także i jego niska cena. Zakłady Wytwórcze „Społem“ w Kielcach produkują mydło benzynowe w kawałkach 400-gramowych i sprzedają go w cenie zaledwie o jeden grosz wyższej niż mydła zwykłe takiego samego formatu.

Cena ta powinna stanowić najlepszą zachętę do jak najszerszego stosowania mydła benzynowego.

Do produkcji mydła benzynowego używana jest benzyna refinowana o woni jak najmniej przebijającej się przez przez citronellowy zapach, dodawany mydłom do prania. W czasie prania zapach ten nie uwydatnia się specjalnie rażąco i śladów swych po praniu nie zostawia, gdyż w miarę wysychania bielizny ulatnia się całkowicie.

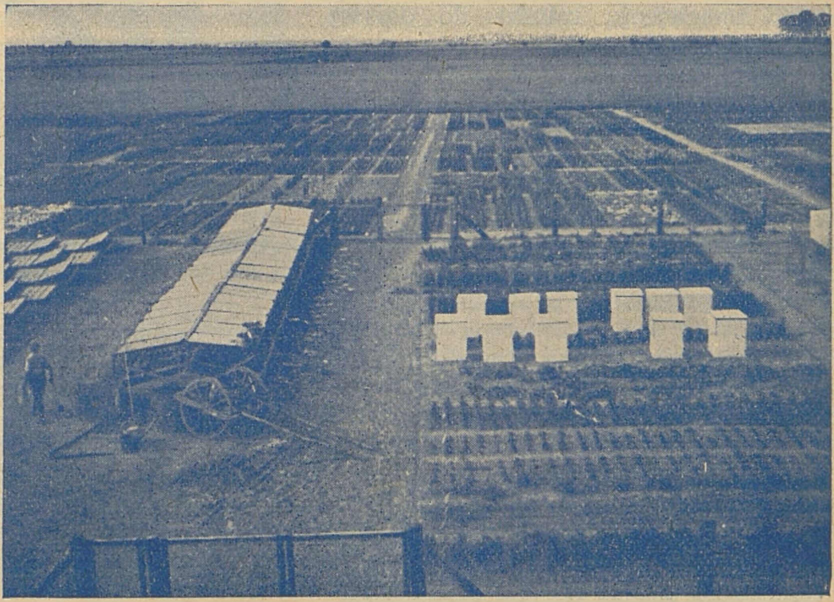
Mydło benzynowe nie wymaga specjalnie odmiennych niż mydło zwykłe warunków przechowywania i magazynowania, wskazane jest jednak wybieranie na ten cel miejsc niezbyt suchych.

Z uwagi na małą jeszcze u nas popularność mydła benzynowego winniśmy wykorzystywać wszystkie okazje, by artykuł ten odpowiednio zapropagować, gdyż istotnie przynosi on znaczne ułatwienie w pracy domowej.

M. Kubara

Spółdzielnie są szkołą, w której kształcą się i dojrzewają talenty administracyjne, techniczne i organizatorskie.

Znaczenie dobrych nasion dla rolnictwa



Okna inspektów, izolatory i poletka doświadczalne

Dla podniesienia plonów jest nieodzowna produkcja i siew dobrych odmian roślin. O plonie decyduje głównie jakość nasion używanych do siewu. Jeżeli weźmiemy pod uwagę produkcję zbóż, to rolnictwo nasze już dawno zrozumiało, czym jest w dochodowości rolnika uprawa odmian doborowych, a tym samym używanie do siewu zbóż oryginalnych kwalifikowanych, względnie pierwszego odsiewu tych zbóż. Już większość drobnych rolników wie o tym i stara się obsiewać swoje pola zbożem dobrego pochodzenia.

Inaczej przedstawia się produkcja innych roślin. Tutaj rolnik kupuje przeważnie nasiona od pośrednika, nie interesując się zupełnie ich pochodzeniem byleby tylko były tanie. Kupujący pozornie zyskuje na cenie, natomiast traci wskutek słabszego plonu i lichego gatunku. Trzeba tutaj wziąć pod uwagę, że hodowlana produkcja nasion wymaga stałej fachowo prowadzonej selekcji dla utrzymania, względnie podniesienia ich wartości użytkowej. Przy kupnie nasion tych roślin nie wystarcza mieć na uwadze tylko ich ładny wygląd i dobry stopień oczyszczenia, lecz najważniejszą rzeczą są zawarte w zarodku kiełka dziedziczne cechy i zalety danej odmiany.

Nasiona roślin z produkcji nie opartej o racjonalną hodowlę dają często rośliny zwyrodniałe, których plon a specjalnie zawartość suchej masy i składników odżywczych, otrzymanych z jednego ha obsiewu może być znacznie mniejszy, aniżeli z nasion selekcyjnych.

Jakie to ma wielkie znaczenie dla rolnika, nie potrzeba wyjaśniać. Szkoda tylko, że uświadomienie wielu rolników jest w tym kierunku niedostateczne, a zainteresowanie małe. A już specjalnie dotyczy to drobnego rolnika, który kupuje nasiona zwykle na jarmarkach,

Uświadomienie i organizacja dadzą nam siłę, a siła przyniesie nam dobrobyt i wolność.

R. Mielczarski

targach lub z niepewnych źródeł, nic więc dziwnego, że otrzymane z zasiewu takich nasion niedostateczne rezultaty często zniechęcają rolnika do dalszej produkcji.

Uporządkowanie i ujęcie w pewne obowiązujące normy produkcji nasion pastewnych, warzywnych itp. postępuje powoli. Dużą rolę mogą tutaj odegrać nasze spółdzielnie spożywców, jeżeli zajmą się zaopatrywaniem swoich członków rolników w nasiona dostarczane przez nasz Związek, a pochodzące wyłącznie z racjonalnie prowadzonych hodowli.

Bardzo ważną rzeczą przy kupnie nasion jest, ażeby nasiona były pewne co do odmiany, którą chcemy uprawiać. Z zewnętrznego wyglądu trudno to stwierdzić.



Pomidory wyrosłe z jednej torebki nasion

Podane ryciny przedstawiają plony z nasion zakupionych z niepewnych źródeł. Rycina 1 przedstawia pomidory, które wyrosły z siewu z nasion z jednej torebki nieznanego pochodzenia, a rycina 2—wygląd buraków pastewnych wyrosłych z nasion, zakupionych jako odmiana Mamut, które wydały mieszaninę zwyrodniałych odmian.

Tak więc dobre nasiona powinny być przede wszystkim **gwarantowanej tożsamości odmianowej, o wysokim procentowym stopniu oczyszczenia i wysokiej sile kiełkowania, wolne od nasion chwastów i szkodników, nieuszkodzone, dojrzałe, dobrze dosuszone.**

Jako ilustrację z praktyki możemy podać tajemnicę kupna taniej koniczyny czerwonej. Szczególniej w ostatnim roku dało się zaobserwować, że kupcy fałszują koniczynę czerwoną dwukośną przez domieszanie do niej nasion koni-



Rośliny wyrosłe z nasion kupionych jako buraki pastewne „Mamut"

czyny czerwonej jednokośnej, czyli tak zwanego „Rychlika", którego ziarna odróżnić od pierwszej jest bardzo trudno. Oczywiście cena takiej zafałszowanej koniczyny jest niższa. Ażeby więc zabezpieczyć interesy spółdzielni, a tym samym i ich członków-rolników, Związek dostarcza koniczynę czerwoną kwalifikowaną przez izby rolnicze i w workach zaplombowanych przez stacje oceny nasion. Plomby, którymi są zamknięte worki z koniczyną, stwierdzają na podstawie analiz, wykonanych przez daną stację, że koniczyna jest wolna od kanianki i posiada przepisową czystość i siłę kiełkowania.

Ażeby jednak rolnicy-członkowie naszych spółdzielni mogli zaopatrywać się w nasiona gwarantowanej jakości, powinny spółdzielnie nabywać te nasiona w swojej centrali gospodarczej. Oczywiście umiejętne i życzliwe współdziałanie w tym kierunku sprzedawcy w naszych spółdzielniach może dużo zdziałać.

J. A.

Wszelkie sumy na F. O. N
należy przekazywać
do Banku „Społem!"
„Spółdzielcza zbiórka na Fundusz Obrony Narodowej"

W rozwoju kooperacji zainteresowani są wszyscy, najbardziej jednak zainteresowany jest proletariat.

R. Mielczarski

Sprawdzanie użytkowości nasion siewnych

O wartości użytkowej, więc i o cenie nasion siewnych obok **czystości odmiany**, którą sprawdzić można dopiero po zbiorze plonu, decyduje jeszcze **odsetek zanieczyszczenia** i **siła kiełkowania.** Spółdzielnia nie powinna nigdy przed oddaniem nasion do ręki rolnika zaniedbywać tej podwójnej oceny. Technika prób na czystość i kiełkowanie jest prosta, niekosztowna, wymaga tylko świadomości jej zasad, a każdy domowymi środkami sobie z nią poradzi.

Każdy gatunek nasion ma swój normalny % zanieczyszczenia ciałami obcymi, których nie można przy maszynowym czyszczeniu usunąć. Normalny dopuszczalny % zanieczyszczenia jest przez związki nasiennicze prawnie określony, dla różnych gatunków różny, zależnie od wielkości nasion, od paru %—dla zbóż i grochów, dla koniczyn np. 5 %, dla drobnonasiennych warzywnych i niektórych traw kilkanaście %. Zanieczyszczenia powyżej normalnego obniżają stosunkowo cenę rynkową. Silne zanieczyszczenia b. szkodliwymi chwastami (np. kanianką i babką w koniczynie) dyskwalifikują nasiona do siewu. Dlatego też należy wykonać próbę ilościową najlepiej przez obliczenie nasion chwastu lub zanieczyszczenia na 100 szt. nasion użytkowych. Próbki analizy zanieczyszczeń — pobiera się przeciętne z różnych warstw — partii nasion. **Próba na siłę kiełkowania** odbywa się w sztucznym cieple, wilgoci i ciemności. Większe firmy nasienne używają wygodnych kiełkowników, na wiele prób od razu. Przy mniejszych obrotach wystarczy kilkanaście spodków z bibułą. Wybrane z różnych miejsc partii 100 lub 50 pozornie zdrowych nasion wkłada się pomiędzy mokrą bibułę, przykrywa następnie spodkiem i ustawia w ciepłym miejscu (koło pieca) zwilżając w miarę wysychania. Notuje się Nr spodka, datę rozpoczęcia próby i pochodzenia partii. Tam też zapisuje się codziennie ilość kiełków od dnia pierwszego ich ukazania się, odrzucając przy rachunku skiełkowane nasiona. W próbie na siłę kiełkowania ważna jest bowiem nie tylko ilość kiełków na 100, ale energia i jednoczesność kiełkowania. Nasiona, które będą kiełkowały b. późno i w ciągu kilkunastu dni, w pokoju, w polu mogą nie wykiełkować, lub dać kiełki za słabe do rozwoju. Są to nasiona stare lub opanowane przez pleśniaki. Normalna siła kiełkowania jest jak i % czystości, dla różnych gatunków różna.

Oprócz powyższych dokładnych sposobów sprawdzania użytkowości wymagających kilku do 10 dni czasu, można wiek i zdrowie niektórych gatunków ocenić wzrokowo. Np. wiek nasion krzyżowych (oleiste) — można poznać po utracie połysku, pociemnieniu lub zczernieniu jaśniejszego ubarwienia, wreszcie zepsucie ich przez wilgoć — można poznać po zatęchłym zapachu, lub zjełczałym smaku. Taka jednak ocena nasion wymaga długiej i gruntownej wprawy.

Inż. J. R.

Orzechy

Żyjemy obecnie w okresie dążenia do jak największej koncentracji sił, energii i czasu. Ta tendencja do koncentracji udzieliła się i sprawie naszego odżywiania. I tutaj zapanowała zasada: jak największa wydajność odżywcza przy jak najmniejszym balaście substancji niestrawnych lub trudnostrawnych. Takie hasła, jak obiad i kolacja w postaci pigułek i pastylek, pozostaną zawsze marzeniem chemicznym, fantastycznym i niedorzecznym, gdyż nie można i w tej

---

Kiedy już leżał w trumnie, ktoś ze znajomych czy krewnych, ktoś, kto go znał dobrze widocznie, położył mu na sercu purpurową różę. Bo serce jego gorzało, jak róża purpurowa. Kiedy umysł jego twardo i logicznie obmyślał plan pracy, a żelazna wola wcielała je w czyn — to motorem umysłu i woli było właśnie to rozgorzałe miłością ideałów serce. *Prof. M, Rapacki*

dziedzinie konkurować z przyrodą, która nam często dostarcza pokarmów w postaci bardzo skoncentrowanej, z ograniczeniem balastu pokarmowego do niezbędnego minimum. Do takich skoncentrowanych pokarmów, niestety za mało jeszcze używanych, należą **orzechy.**

U nas w handlu spożywczym spotykamy najczęściej tylko orzechy włoskie i laskowe rosnące dziko.

Miesiące sierpień i wrzesień, to czas zbioru orzechów. Jeżeli owoc orzecha ma być trwały i wysokowartościowy, należy zerwać go z drzewa i dosuszać. Owoc pozostawiony na drzewie aż do zupełnego dojrzenia, czyli wyschnięcia, jest nietrwały. Jeżeli więc kupiec zakupi partię orzechów przejrzałych, ma nieraz wiele z nimi kłopotu, gdyż klientela zwraca je, ponieważ są wewnątrz suche i puste.

Jądro orzecha włoskiego otoczone jest twardą skorupą (na niedojrzałym skorupa jest miękka i biała) oraz grubą zieloną mięsistą skórą o charakterystycznym przyjemnym ostrym zapachu. Orzech jest bardzo smacznym i pożywnym owocem, ponieważ zawiera wysoki procent tłuszczu i białka. Najbardziej pożądany jest w okresie świątecznym. W handlu bywają orzechy w dwóch postaciach — całe i wyłuskane.

Niedojrzałych zielonych orzechów używa się do wyrobu konfitur, wódek i likierów tzw. orzechówek. Z dojrzałych orzechów jadalnych wytłacza się olej orzechowy, o kolorze zielonkawożółtym, przyjemnym zapachu i ostrym smaku. Olej orzechowy tzw. prasowany na zimno, służy do celów spożywczych, do przyrządzania różnych sałat. Prasowany na gorąco — do celów technicznych. Olej ten ma wielkie zastosowanie w malarstwie do wyrobu farb tzw. olejnych i pokostów, ponieważ szybko schnie. W temperaturze — 27° C krzepnie i zamienia się w ciało stałe.

Orzech laskowy, cz. leszczyna, rosnący u nas często w stanie dzikim, posiada wartość kaloryjną 636 i zawiera 13,50% ciał białkowych, 56% substancji oleistych, 12,17% węglowodanów i 1, 91% ciał mineralnych. **Orzech włoski** stoi na drugim miejscu, gdyż posiada wartość kaloryjną, t. zn. cieplną, 619 i zawiera 14,06% ciał białkowych, 52,6% substancji oleistych, 15,48% węglowodanów i 1,24% ciał mineralnych.

Za wyjątkiem olejów roślinnych, tłuszczów zwierzęcych i masła, orzechy laskowe i włoskie pod względem procentowej zawartości substancji oleistych (56; 52,6) przewyższają inne produkty spożywcze, jak sery, owoce strączkowe itp. prawie o jedną trzecią.

Omawiane owoce są bardzo poważnym pokarmem, gdyż zawierają wszystkie trzy zasadnicze składniki pokarmowe w dostatecznej ilości, t. zn. substancje białkowe, tłuszcze i węglowodany. Ta „wielostronność“ odróżnia je korzystnie od szeregu innych pokarmów, które są w swym składzie zupełnie jednostronne, jak np. masło, zawierające tylko tłuszcze, dalej owoce, cukier i pieczywo, zawierające tylko węglowodany, i wreszcie jajka, zawierające tylko ciała białkowe.

GŁOSY CZYTELNIKÓW

Sprawa kredytu komsumcyjnego

Wydział Lustracyjny Związku wywiera stały nacisk na spółdzielnie w sprawie zwalczania kredytów konsumcyjnych.

Władze poszczególnych spółdzielni pod naciskiem Związku przystępują do stopniowej likwidacji sprzedaży towarów na kredyt.

Twardość charakteru i bezkompromisowość przy jednoczesnej wrażliwości i wyczuciu sprawiedliwości w stosunkach z ludźmi— torowały Mielczarskiemu drogę do serc spółdzielców polskich, których był włodarzem za życia i jest nim z za grobu.

Józef Jasiński

Nie jest to jednak zupełnie prosta sprawa i złe do niej podejście może spowodować poważne szkody dla spółdzielni.

Szkody te nie będą spowodowane samym faktem przerwania sprzedaży na kredyt, bo chwilowy spadek obrotów niewiele zaszkodzi interesom spółdzielni. Tym więcej, że obroty te w krótkim czasie wracają do swej normy, co miałem możność stwierdzić w kilku wypadkach w sklepach spółdzielni, gdzie całkowicie zniesiono kredyty.

Chodzi mi o inną sprawę. Większa spółdzielnia posiadająca kilkanaście sklepów, nie może przeciąć kredytów od razu we wszystkich sklepach, bo to odbiło by się poważnie na jej obrotach. Musi to robić stopniowo, by w ten sposób po upływie pewnego czasu dojść do obrotów gotówkowych we wszystkich sklepach.

Eliminowanie jednak sprzedaży na kredyt musi być poprzedzone pewną akcją zwalczania tej formy sprzedaży i wykazania ujemnych skutków kredytowania tak dla członków, jak i samej spółdzielni.

I tu mieści się niebezpieczeństwo dla spółdzielni.

Nieumiejętnie czy nieostrożnie przeprowadzona akcja propagowania sprzedaży gotówkowej może poważnie zaszkodzić spółdzielni.

Postaram się tu udowodnić.

Na zebraniach członków sklepu, zwołanych specjalnie dla omówienia tej sprawy, czy też na zebraniach dzielnicowych, na których umieszczono sprawę kredytów na porządku obrad, w sprawie tej zabierają głos członkowie zarządu spółdzielni lub delegowani przez zarząd pracownicy, no i członkowie rady nadzorczej.

W dyskusji każdy z prelegentów stara się przekonać zebranych członków o szkodliwości kredytów i namówić ich do kupowania tylko za gotówkę.

Członkowie przekonani wywodami referentów udają się do domów, gdzie już w gronie swej rodziny rozważają argumenty wysuwane przez władze spółdzielni.

Następnego dnia któryś z członków czy któraś z członkiń przychodząc do sklepu spółdzielni po zakupy spotyka w sklepie żonę któregoś z wczorajszych referentów „antykredytowych“ żonę pracownika czy członka rady nadzorczej, zaopatrujących się w tym sklepie spółdzielni. I ze zdziwieniem przygląda się, jak ta pani zamiast gotówki za pobrane towary, przedstawia sklepowej książeczkę kredytową.

Efekt zrozumiały. Zdziwienie, oburzenie a w następstwie nieufność do wszystkiego, cokolwiek będą w przyszłości mówić na zebraniach przedstawiciele władz spółdzielni.

Rezultat jeszcze gorszy, jeśli zarząd spółdzielni po upływie pewnego okresu czasu od zebrania przerwie kredyty w tym sklepie. Gorszy dlatego, że przecież sklepowa nie odmówi kredytu pracownikowi spółdzielni a tym mniej członkowi rady nadzorczej. Nie odmówi w obawie o swą posadę. Przerywając kredyt członkom, powoduje słuszny w tym wypadku żal do spółdzielni, która winna wszystkich traktować jednakowo.

Nie chcę tu wspominać, jak podobny sposób postępowania wpływa na samego pracownika sklepowego i jak utrudnia mu pracę.

Jeśli więc chcemy prowadzić walkę z kredytami, zacznijmy ją od siebie. Zacznijmy od pracowników i członków władz spółdzielni a później przekonajmy członków.

L. K.

Mielczarski odrzucał ofiarowane mu niejednokrotnie wysokie urzędy i godności państwowe. Stanowczy i bezwględny, nie chciał i nie umiał nagiąć się do wymagań „wielkiej polityki”, pełnej ustępstw i kompromisów. Nie chciał również odchodzić od warsztatu pracy spółdzielczej, którą uważał za swoje powołanie.

St. Dippel

Co mamy do zrobienia

Jesteśmy obecnie w pełni przygotowań do sezonu świątecznego. Święta Wielkanocne to okres bardzo intensywnej pracy, zwłaszcza w sklepach spożywczo-kolonialnych.

Zazwyczaj największy ruch rozpoczyna się u nas w wielkim tygodniu. W tym roku zacznie się on pewnie już w sobotę, tj. 1 kwietnia, a to z racji otrzymania w tym dniu przez liczne rzesze pracowników ich pensji i zarobków.

Do wzmożonego ruchu przedświątecznego sklep należy wcześniej odpowiednio przygotować, rozpoczynając przede wszystkim od uporządkowania lokalu sklepowego i nadania mu odświętnego wyglądu. Potem iść winno urządzenie i przystrojenie wystaw, które wyglądem swoim powinny zbliżające się święta zapowiadać.

Prócz asortymentu ścisle świątecznego trzeba mieć na uwadze zwiększone pod koniec postu zapotrzebowanie na takie towary, jak ryby, śledzie, oleje jadalne, sery itp. W tym czasie nie należy zapominać, (dotyczy to zwłaszcza spółdzielni miejskich), o wprowadzeniu do sprzedaży ryb morskich mrożonych jak: filety z dorsza, makrele, śledzie norweskie i dorsze bez głów i wnętrzności. Również pamiętać trzeba o uzupełnieniu zapasów konserw i marynat rybnych za pośrednictwem P. Z. R. „Społem“ w Gdyni.

Pamiętajmy o „surówkach owocowych“ „Społem“, które przystrajać powinny stoły spółdzielców, wyrugowując trunki alkoholowe.

Należy zapewnić sobie zawczasu dostawę drożdży, jak również zaopatrzyć sklep w słodycze i przyprawy do ciast oraz owoce południowe świeże i suszone.

Dział kosmetyczno-perfumeryjny wymaga odświeżenia i uzupełnienia; specjalnie zaopatrzyć się trzeba obficiej, ze względu na tradycję „śmigusu“, w wodę kolońską i kwiatową.

Spółdzielnie prowadzące dział galanteryjny winny uzupełnić go towarem, na który można spodziewać się w nadchodzącym okresie świątecznym i z racji rozpoczynającego się sezonu wiosennego, większego zapotrzebowania, jak np. kołnierzyki, spinki, krawaty, pończochy, skarpetki itp.

W wielu spółdzielniach dokonywana będzie w tym czasie wypłata członkom zwrotów od zakupów za rok ubiegły. Trzeba wykorzystać ten moment w celach propagandowych, wywieszając na widocznym miejscu w sklepie listę członków i sumy wypłaconych im zwrotów.

Ponieważ następny numer „Sprzedawcy Spółdzielczego“ wyjdzie po świętach, przeto już teraz przesyłamy wszystkim naszym Czytelnikom z racji uroczystych świąt Wielkiejnocy życzenia wszelkiego szczęścia w życiu i powodzenia w pracy zawodowej na niwie spółdzielczej oraz tradycyjnego „Wesołego Alleluja“.

Redakcja „Sprzedawcy Spółdzielczego“

Redaktor odpowiedzialny: Kazimierz Śliwowski

Wydaje „SPOŁEM“ Związek Spółdzielni Spożywców Rzpl. Polskiej Warszawa, Grażyny 13, tel. 4-32-45. Konto w Poczt. Kasie Oszczędn. 81-800 (Bank „Społem“)

Wychodzi co miesiąc oprócz wakacji. Prenumerata roczna 1 złoty 50 groszy Numer pojedynczy 15 groszy. Nakład 3.250 egzemplarzy.

Rob. Spółdz. Pracy Graf. „DRUKUJEMY“ W-wa, Tel. 601-31.